

быть акционерами ОАО и становятся собственниками создаваемого юридического лица. Другая часть уставного фонда формируется за счет средств членов трудового коллектива или других инвесторов.

Вопрос отношений собственности может на первом этапе решаться в рамках той формы собственности, в которой находится предприятие, начинающее реструктуризацию. В дальнейшем отношения собственности могут приобретать любые формы, соответствующие законодательству Республики Беларусь и уровню развития рыночных отношений.

При выделении службы маркетинга в юридическое лицо, учредитель наделяет создаваемое предприятие необходимым капиталом: производственными площадями, транспортными средствами, офисными помещениями, оборотными средствами.

Важнейшей проблемой организации и создания юридического лица является введение соответствующей системы оплаты труда. Планируется, что эта система оплаты труда должна быть бестарифной и ориентированной на конечные результаты деятельности создаваемого юридического лица.

В качестве конечного результата создаваемого юридического лица по бытовой деятельности необходимо рассматривать объем поступивших денежных средств на расчетный счет. По согласованию с предприятием-учредителем устанавливается удельный вес фонда оплаты труда (ФОТ) в объеме поступивших денежных средств. Например, для предприятий нефтехимической отрасли, согласно сложившейся практике, это может быть 2–3 % от поступивших денежных средств. Можно сделать более точный расчет или принять решение о введении серьезных дополнительных стимулов.

Вопросы распределения заработанного ФОТ могут рассматриваться различными способами.

Таким образом, реструктуризации в настоящее время должно быть подвергнуто большинство предприятий в Республике Беларусь. Эту задачу можно решать радикальным способом (революционным) или эволюционным. Мы считаем, что нужно идти эволюционным путем, и начинать нужно со служб маркетинга и сбыта.

Именно реструктуризация предприятия открывает путь для изменения бестарифной системы оплаты труда.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Стойжарова Е.Л., аспирантка БГУ*

Возникновение и развитие малого бизнеса в различных странах осуществлялось по-разному. Но результат везде был получен одинаковый: массовое возникновение малых предприятий способствовало уско-

рению формирования рыночных отношений, сыграло важную стабилизирующую роль как в экономической, так и в социальной сфере.

Существуют различные, порой неожиданные мнения по проблеме развития малого бизнеса.

В соответствии с классической и неоклассической экономическими теориями рыночных отношений необходимость объединения отдельных предпринимателей в экономические структуры не предполагается, так как при достаточной информации о рынке каждый из них может добиться цели в одиночку, продавая свою продукцию.

Однако, недостаточная информация о возможностях рынка заставляет предпринимателей кроме затрат на производство и его обслуживание осуществлять еще и затраты на различную информацию, что позволяет им добиваться наибольшей выгоды при заключении сделок.

Анализ показывает, что с одной стороны, при объединении в предприятия появляется возможность снижать эти затраты, что определяет тенденцию увеличения предприятий. С другой стороны, с ростом размеров предприятий увеличиваются и затраты на протекающие внутри них информационные процессы. Если затраты на организацию этих процессов превышают те, которые необходимы для координации экономической активности посредством внешнего рынка, то дальнейший рост предприятий не оправдан.

Таким образом, с помощью теории о затратах на сделки можно объяснить, почему возникают малые и большие предприятия, если максимизация прибыли является для них единственной или доминирующей целью. Технологические особенности и условия производства не принимаются при этом во внимание.

Согласно теории мотивации предприятия работают не только ради единственной или доминирующей цели – достижение максимальной прибыли. Возникновение предприятий, их размеры могут определять другие мотивы предпринимательской деятельности. Так, наиболее часто используемый мотив для создания нового предприятия – стремление к экономической независимости, достижению свободы деятельности и принятия решений. Такой мотив предполагает существование значительного числа мелких предприятий, в которых он может быть реализован лучше, чем на крупных предприятиях.

Например, в США люди, начиная с определенного возраста, стараются уйти из крупных предприятий в свой бизнес, как правило, малый. Они либо основывают свои предприятия, либо идут в качестве партнеров в уже существующие. Поводов для этого существует немало.

Многие будущие предприниматели преднамеренно начинают свою трудовую жизнь с работы по найму. Наблюдая чужой бизнес изнутри, его успехи и ошибки, они накапливают необходимый опыт, капитал, налаживают минимальные деловые связи и после этого начинают свое дело.



Другой мотив – боязнь со временем потерять работу в компании. Людей с многолетним опытом на любом предприятии требуется всегда меньше, чем молодых, энергичных исполнителей. И если человек проработал в компании много лет и не занял руководящего поста, то ему не выдержать конкуренции с молодыми. Рано или поздно его уволят.

При наличии многообразных возможностей начать свое дело и поощрительном отношении к этому государства складывается общественное мнение, согласно которому человек, много лет проработавший по своей специальности по найму и не сумевший открыть собственное дело, теряет авторитет в глазах своих работодателей и может попасть в число кандидатов на увольнение. Теряя авторитет в глазах других, такой человек начинает терять самоуважение.

Совершенно неожиданную точку зрения по поводу развития малых предприятий высказал ученый-химик О. Лебедев [1, с. 25]. Он считает, что возникновение на Западе десятков миллионов малых фирм – это результат действия второго закона термодинамики, направляющего все процессы в сторону распыления.

Изложенные подходы ученых к проблеме массового появления малых предприятий можно классифицировать, как: экономический – стремление снизить расходы; психологический – стремление быть независимым; естественнонаучный – воздействие закона термодинамики. Однако ни одна из приведенных точек зрения не может дать достаточно полного представления о рассматриваемой проблеме, так как не учитывает общие тенденции развития, эволюцию общественного производства. Наиболее обстоятельно эволюцию общественного производства описал П.Г. Олдак [2, с. 46]. Его подход позволяет уяснить причины взрывного появления малых предприятий и прогнозировать перспективы их развития.

По мнению П.Г. Олдака, на протяжении всей индустриальной эпохи, начавшейся с промышленной революции XVIII в. и длившейся до новейшей научно-технической революции с конца 70-х годов XX в., первостепенное значение среди факторов экономического роста имело накопление капитала (материальных средств производства).

Это нашло свое отражение в экономических воззрениях. Господствовали представления о том, что труд в отраслях материального производства является производительным, а в нематериальной сфере – непроизводительным, что производство средств производства имеет большую народнохозяйственную значимость, чем производство потребительских товаров и услуг. Логическим дополнением этих было казавшееся аксиомой утверждение о том, что рост масштабов производства – важнейший фактор повышения эффективности использования ресурсов. Именно отсюда с 30-х гг. пошла гигантомания в развитии производства страны.

Накопление капитала как основной фактор развития нашло отражение в структуре народного хозяйства: расширялось промышленное производство, а в нем производство средств производства. Соответственно социально-экономическая политика, направленная на ускоренное развитие национальной экономики, формировалась как индустриализация. Поэтому получивший к 70-м гг. довольно широкое развитие малый бизнес рассматривался в США и Западной Европе еще как пережиток предыдущих стадий хозяйственного развития, и его предполагалось модернизировать, т. е. реорганизовать в более крупные предприятия.

Разнонаправленные процессы в развитии экономики (усиление концентрации и увеличение числа малых предприятий) в значительной мере усилились благодаря развернувшейся после второй мировой войны научно-технической революции. Ее достижения – переход к мощным источникам ядерной энергии, новым скоростным средствам транспорта, электронно-вычислительной технике, освоение космоса, ресурсов Мирового океана – позволили добиться значительных сдвигов в качественных характеристиках создаваемых материальных благ и реализации грандиозных технических проектов.

Вместе с тем достижения НТР открыли возможности создавать небольшие по размерам, но достаточно эффективные производственные структуры, особенно в сфере услуги и информационного обслуживания. Именно этим и определяется техническая база развития малого бизнеса. Следует, однако, признать, что время общественного и государственного признания приоритетности его в экономическом мире еще не наступило, хотя и довольно быстро приближается.

Качественные преобразования в производственном потенциале, огромные масштабы производства способствовали быстрому нарастанию совокупных общественных издержек. В результате длительная тенденция к снижению цен сменилась на противоположную. Основными удорожающими факторами явились:

- рост затрат на оборудование и стоимости рабочего места. Так, еще в 1980 г. в электронной промышленности США одно рабочее место стоило в среднем 12 тыс. долл., в автомобильной – 20 тыс. долл., в нефтегазовой – до 200 тыс. долл. В 2000 г. оно стоит в 10 раз дороже;
- рост затрат на рабочую силу. В Японии, например, с 50-х по 80-е гг. стоимость рабочей силы возросла в 15,6 раза;
- рост затрат на исследования и разработки новых продуктов и рекламу. Высокие требования к качеству продукции привели к тому, что в 80-е гг. от 50 до 90 % исследований, проводимых в обрабатывающей промышленности западных стран, оказались безрезультатными. Чтобы успешно продать один товар, требуется в среднем 58 новых идей, считают американские специалисты.

Перелом в послевоенном развитии мировой экономики наступил в 70-е годы. Гигантские масштабы хозяйствования, опустошающие при-



родные ресурсы, вызвали в начале 70-х гг. глобальные кризисы – экологический, продовольственный, сырьевой.

Капиталистические страны столкнулись с невиданной ранее инфляцией и безработицей. Резко снизились темпы роста национального продукта и производительности труда. В развивающихся странах скопилась огромная внешняя задолженность, в социалистических – резко упала эффективность производственного потенциала, замедлились темпы НТП.

Такие результаты развития экономики свидетельствовали о том, что традиционные методы хозяйствования уже исчерпали свои возможности и ведут к краху. Пути выхода из кризиса были найдены в западных странах, накопивших огромный опыт использования рыночных механизмов в экономических и общественных структурах для стимулирования новых темпов роста и защиты природы, человека и общества против произвола бизнеса.

В конце 70-х гг. западная экономика, по мнению Олдака, начала входить в новый этап своего развития, главной характеристикой которого является качественный рост. Такое мнение обосновывается следующими обстоятельствами. В первую очередь формируется новый технологический уклад производства, базирующийся на принципиально новых формах соединения науки с производством. Затем создаются новые элементы производительных сил – ПЭВМ, микроэлектроника, лазерная технология, геновая инженерия и т.п. И, наконец, на качественно новый уровень поднимается использование творческих способностей человека.

Все это дало возможность так перестроить производственную деятельность, что начало кардинально меняться соотношение между ее совокупными затратами и конечными результатами.

Первое проявление нового курса – это увеличение суммарной ценности создаваемых потребительских благ без роста (а в ряде случаев даже при сокращении) масштабов производства, парка станков, затрат сырья и энергии, нагрузки на природные системы. Так, если в 60-е гг. для удовлетворения 1000 человек населения в потребительских товарах в США требовалось 16 металлорежущих станков со сроком службы не менее 10 лет, то в 80-е – примерно 10.

Второе – это сокращение промежуточных технологических этапов при производстве конечного продукта, т.е. уменьшение "окольности" получения изделий. До последнего времени существовало традиционное представление, что в условиях общественного разделения труда наличие длинных технологических цепей неизбежно при изготовлении достаточно сложной продукции. Следствием такой технологии является усложнение организации народнохозяйственной системы как единого целого и создание резервов мощностей на случай локальных сбоев. И

если на каком-либо этапе система выходит на "порог устойчивости", то за ним происходит сбой или авария.

Только в последние десятилетия начали осознаваться тупиковость традиционного технологического мышления и практики и стали предприниматься попытки сокращения "окольности" общественного производства. Уже накопленный значительный опыт создания новых технологий показал, что открывается возможность резкого сокращения затрат труда в таких сферах, как добыча, выплавка и обработка металлов, а следовательно, и связанных с ними затрат в сфере транспорта и хранения.

И, наконец, третье – это накопление знаний как важнейшего фактора экономического роста, что нашло отражение в расширении сферы образования, науки, наукоемких отраслей, сокращении доли традиционных отраслей и изменении их роли в экономике.

Под влиянием этих изменений происходит переход к новому типу экономической структуры: вместо структуры, где доминировало промышленное производство, формируется структура, где доминирует информационный сектор. Согласно имеющейся информации, во Франции уже в начале 80-х гг. в этом секторе было занято от 33 до 45 % экономически активного населения. Отсюда начали формироваться новая социально-экономическая политика развитых стран, курс на развитие информационного сектора общественного производства и возможно более полное использование творческой энергии человека.

С формированием новой экономической политики значительно расширились возможности развития малого бизнеса. С одной стороны, новые технологии позволяли создавать небольшие предприятия с эффективным производством, на которых все большее число людей могло реализовать свое стремление к независимости в хозяйственной жизни. С другой – опыт последних десятилетий показал, что более высокий эффект коллективного творчества достигается в рамках относительно небольших рабочих коллективов. По данным национального научного фонда США, небольшие фирмы (до 500 человек) в расчете на один доллар, вложенный в НИР, выполнили новых разработок в 4 раза больше, чем крупные (свыше 10 000 человек).

Естественно, небольшие эффективные хозяйственные структуры убедительно доказали свое преимущество по сравнению с крупными и особенно с государственными.

И еще один весьма существенный довод в пользу малого бизнеса. Малые предприятия оказывают значительно меньшее давление на окружающую среду.

Под влиянием указанных процессов начали меняться отношение государственных структур и сама государственная политика к малому бизнесу. Во многих странах государство перешло к активной поддержке малых предприятий, начало осуществлять приватизацию государственных



ной собственности. Итак, приведенный выше обзор эволюционных процессов в развитии общественного производства позволяет заключить, что в ближайшие десятилетия малый бизнес будет продолжать играть важную роль в экономике многих развитых стран, а в некоторых – и доминирующую.

#### Литература

- Изобретатель и рационализатор. 1990. – №1.  
 Олдак П.Г. Формирование современного экономического мышления. Новосибирск: Наука. 1989.  
 Мелкий бизнес в Западной Европе. М.: АН СССР. – 1991.

### РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Смирнов М.Н., аспирант БГУ

Работа на финансовом рынке, как частных лиц, так и специфических коммерческих структур (финансовых посредников) требует соответствующего опыта и профессиональной подготовки. Существует много типов финансовых посредников, предоставляющих клиентам широкий спектр услуг. Причем, структура финансового рынка имеет свои тенденции развития и не является застывшим экономическим образованием.

Финансовые посредники решают важную задачу для государства. Они организуют мобилизацию сбережений – внутренних денежных ресурсов наиболее выгодных для государства – и инвестируют в различные секторы экономики. В США, например, частные финансовые посредники обеспечивают кредитными ресурсами более 80 % предприятий не финансовой сферы деятельности.

Любой процесс инвестирования связан с рисками неполного возврата средств. Наиболее "скандальный" тип риска, который отпугивает инвесторов, тормозит развитие финансового рынка и наносит значительный ущерб экономике – мошенничество. Однако снизить этот риск можно, реализуя в условиях действующего законодательства на территории республики принцип раздельного учета активов в организациях – финансовых посредниках.

Каждый из нас, имея некоторое количество сбережений, желает не только сохранить их, но и попытаться заработать дополнительный доход. Однако отсутствие должных знаний и опыта работы на финансовом рынке зачастую приводит к тому, что сбережения остаются в укромном месте и с течением времени обесцениваются. Другим фактором, сдерживающим желание инвестировать сбережения, является страх быть

обманутым и потерять их. Как в одном, так и во втором случаях результатом является два негативных последствия: неинвестируемые сбережения обесцениваются; не поступившую на финансовый рынок часть сбережений государство будет вынуждено компенсировать за счет внешних источников.

Развитые государства уделяют огромное внимание развитию механизма максимального использования внутренних сбережений для инвестирования в экономику страны. Чтобы облегчить процесс инвестирования и обеспечить свободный доступ к инвестированию сбережений создана, действует и развивается при активной поддержке правительств сеть различных финансовых посредников.

Финансовые посредники – это специализированные коммерческие структуры, профессиональные участники финансового рынка, которые, используя различные финансовые инструменты, обменивают сбережения на собственные финансовые активы, за счет которых формируется вторичный инвестиционный рынок.

Различают три варианта инвестирования:

- А. Прямое инвестирование;
- Б. Косвенное инвестирование;
- В. Инвестирование через финансового посредника

Прямое инвестирование, имеет место, когда сбережения могут быть обменены на финансовые активы непосредственно на первичном инвестиционном рынке. При косвенном инвестировании, сбережения обмениваются на финансовые активы на первичном инвестиционном рынке с помощью инвестиционного банка. Инвестирование через финансового посредника, осуществляется тогда, когда сбережения обмениваются на финансовые активы посредника (на вторичном инвестиционном рынке), а посредник формирует свой инвестиционный портфель за счет покупки финансовых активов на первичном инвестиционном рынке.

Понятия "первичный и вторичный инвестиционные рынки" вводятся с целью подчеркнуть роль финансовых посредников и специфику их деятельности, основанную на операциях с двумя принципиально разными типами финансовых активов.

В случаях А и Б инвесторы имеют доступ напрямую или косвенно приобрести финансовые активы эмитентов – нефинансовых компаний на первичном или вторичном рынке ценных бумаг. Это – первичный инвестиционный рынок. В случае В инвестор приобретает финансовые активы финансовых посредников – эмитентов вторичного инвестиционного рынка. При этом финансовые посредники формируют свой инвестиционный портфель за счет финансовых активов эмитентов первичного инвестиционного рынка.

Финансовыми посредниками могут быть как частные, так и государственные организации. Основной вид их деятельности – это продажа